N° X au catalogue 13-604-M — N°. 78
ISSN 1707-1844
ISBN 978-0-660-23431-1

Comptes des revenus et dépenses, série technique

Arrangements mondiaux de production au Canada – Résultats initiaux de l'Enquête sur l'innovation et les stratégies d'entreprise

par Marco Provenzano

Date de diffusion : le 22 mai 2015

Statistique Canada Statistics Canada

Canada

Comment obtenir d'autres renseignements

Pour toute demande de renseignements au sujet de ce produit ou sur l'ensemble des données et des services de Statistique Canada, visiter notre site Web à www.statcan.gc.ca.

Vous pouvez également communiquer avec nous par :

Courriel à infostats@statcan.gc.ca

Téléphone entre 8 h 30 et 16 h 30 du lundi au vendredi aux numéros sans frais suivants :

- Service de renseignements statistiques 1-800-263-1136
- Service national d'appareils de télécommunications pour les malentendants 1-800-363-7629
- Télécopieur 1-877-287-4369

Programme des services de dépôt

- Service de renseignements 1-800-635-7943
- Télécopieur 1-800-565-7757

Normes de service à la clientèle

Statistique Canada s'engage à fournir à ses clients des services rapides, fiables et courtois. À cet égard, notre organisme s'est doté de normes de service à la clientèle que les employés observent. Pour obtenir une copie de ces normes de service, veuillez communiquer avec Statistique Canada au numéro sans frais 1-800-263-1136. Les normes de service sont aussi publiées sur le site www.statcan.gc.ca sous « À propos de nous » > « Notre organisme » > « Offrir des services aux Canadiens »

Note de reconnaissance

Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population du Canada, les entreprises, les administrations et les autres organismes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques exactes et actuelles.

Signes conventionnels dans les tableaux

Les signes conventionnels suivants sont employés dans les publications de Statistique Canada :

.	indisponible pour toute période de référence
..	indisponible pour une période de référence précise
...	n'ayant pas lieu de figurer
0	zéro absolu ou valeur arrondie à zéro
0[s]	valeur arrondie à 0 (zéro) là où il y a une distinction importante entre le zéro absolu et la valeur arrondie
[p]	provisoire
[r]	révisé
x	confidentiel en vertu des dispositions de la *Loi sur la statistique*
[E]	à utiliser avec prudence
F	trop peu fiable pour être publié
*	valeur significativement différente de l'estimation pour la catégorie de référence (p<0,05)

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada

© Ministre de l'Industrie, 2015

Tous droits réservés. L'utilisation de la présente publication est assujettie aux modalités de l'entente de licence ouverte de Statistique Canada.

Une version HTML **est aussi disponible.**

This publication is also available in English.

Contents

Abstract 4
Introduction 5
Arrangements mondiaux de production 5
Négoce international 5
Expédition de biens à l'étranger aux fins de transformation 6
Production de biens sans usine 7
Mesure de la production mondiale au Canada 8
Données et méthodologie 8
Arrangement 1 : Négoce international 9
Arrangement 2 : Expédition de biens à l'étranger aux fins de transformation et production de biens sans usine 9
Analyse 11
Arrangement 1 : Négoce international 11
Arrangement 2 : Expédition de biens à l'étranger aux fins de transformation et production de biens sans usine 12
Conclusions et implications pour le Canada 14
Annexe 1 — Travaux internationaux et recommandations 15
Bibliographie 17

Abstract

Le rythme croissant de la mondialisation a entraîné de nombreux changements tant dans l'économie du Canada qu'à l'échelle de l'économie mondiale. Un changement important a été la prévalence accrue des chaînes de valeur mondiales qui témoignent du fait que les processus de production s'étendent aux quatre coins de la planète, par le truchement de l'intégration verticale des multinationales ou par l'intermédiaire du commerce effectué sans lien de dépendance. Le présent article porte sur deux types d'arrangements mondiaux de production, à savoir le cas du commerce et celui des biens envoyés à l'étranger pour y être transformés, qui inclut le cas limite des producteurs de biens sans usine. En se fondant sur les résultats de l'Enquête sur l'innovation et les stratégies d'entreprise de 2009 et de 2012, ce rapport vise à donner une idée du degré et de la nature de l'externalisation parmi les entreprises canadiennes en ce qui à ces arrangement mondiaux de production.

Introduction

Le rythme croissant de la mondialisation a entraîné de nombreux changements structuraux tant au Canada qu'à l'échelle mondiale. Il y a aujourd'hui moins d'obstacles au commerce international et plus d'investissements financiers transfrontaliers que jamais auparavant. Un changement important est la présence accrue de chaînes de valeur mondiales dans lesquelles les processus de production s'étendent partout dans le monde par l'entremise de multinationales à intégration verticale ou d'accords entre des entreprises sans lien de dépendance entre elles. Soucieux de réduire les coûts et de maximiser les bénéfices, les fabricants sont de plus en plus susceptibles d'externaliser tout ou partie de leur processus de production à des sociétés situées dans différents pays. Il est important pour la recherche et l'analyse des politiques économiques que la circulation internationale accrue des biens soit mesurée de manière appropriée[1].

Le présent document jette un coup d'œil initial à l'incidence des arrangements mondiaux de production sur l'économie canadienne. Il met l'accent sur deux types d'arrangements :

le **négoce international**, où une société achète puis vend un bien à l'étranger sans que le bien en question entre dans l'économie du pays de résidence de la société;

l'**expédition de biens à l'étranger aux fins de transformation**, où une société externalise une partie de son processus de production à une entreprise située dans un autre pays, ainsi que le cas extrême des producteurs de biens sans usine (PBSU), où une société détient les droits de propriété intellectuelle sur un produit mais externalise tout le processus de production.

La présente étude utilise les éditions de 2009 et de 2012 de l'Enquête sur l'innovation et les stratégies d'entreprise (EISE)[2] de Statistique Canada et examine le degré et la nature de ces arrangements dans les entreprises canadiennes.

Arrangements mondiaux de production

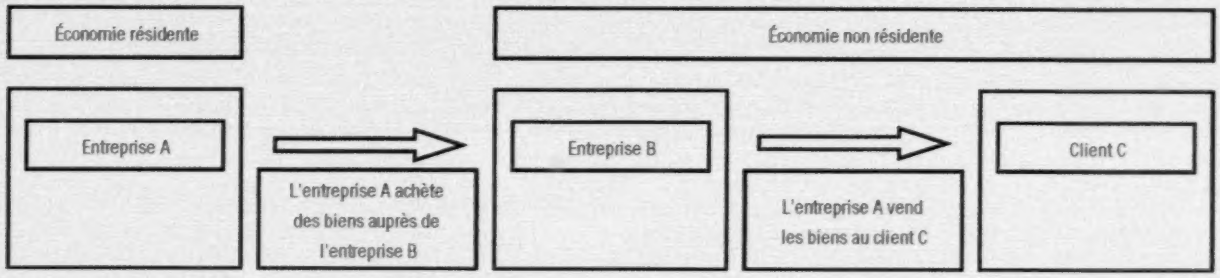
Les deux principaux types d'arrangements mondiaux de production sont : a) le négoce international et b) l'expédition de biens à l'étranger aux fins de transformation. Dans le cas extrême du second type d'arrangement, où toute la production est externalisée, on parle de production de biens sans usine, qui peut être considérée comme un troisième type d'arrangement.

Négoce international

Aux termes d'un arrangement de négoce international, l'entreprise locale achète un bien à l'étranger puis le revend sans que le produit entre sur le territoire de l'entreprise résidente. Le marchand ne possède ni les droits de propriété intellectuelle ni les intrants associés au bien et se livre essentiellement à une activité de distribution internationale. À titre d'exemple de ce genre d'arrangement, supposons que le pays A achète des livres auprès du pays B puis les vend au pays C sans que les livres entrent sur le territoire du pays A. Les livres en question ont été produits par des entreprises situées dans le pays B qui sont propriétaires de tous les intrants dans le processus de production, y compris tous les droits de propriété intellectuelle[3]. Dans cet exemple, le pays A se livre simplement à des échanges commerciaux avec les pays B et C dans le cadre d'un arrangement de négoce international (voir la figure 1).

1. Pour que cet objectif soit atteint, la Balance des paiements (BDP) et le Système de comptabilité nationale (SNA), qui sont des systèmes comptables reconnus internationalement, doivent aussi mesurer ces flux internationaux de façon appropriée.
2. Statistique Canada. 2012. Enquête sur l'innovation et les stratégies d'entreprise. Disponible au lien suivant : www23.statcan.gc.ca:81/imdb/p2SV_f.pl?Function=getSurvey&lang=fr&db=imdb&adm=8&dis=2&SDDS=5171.
3. Pour des exemples plus détaillés, voir le Manuel de la balance des paiements, 6e édition, tableau 10.1.

Figure 1
Négoce international



Au cours de la dernière décennie, le négoce international a connu une forte croissance dans certaines petites économies ouvertes, comme l'Irlande et la Suisse, et pourrait donner une impulsion importante aux comptes courants de ces pays. Comme les entreprises participant au négoce international ont tendance à réinvestir les revenus gagnés à l'étranger afin d'élargir leurs activités internationales, cette pratique pourrait faire prospérer les économies nationales dans le pays d'origine sans accroître les investissements intérieurs[4]. Il est donc important de comprendre dans quelle mesure les entreprises canadiennes s'adonnent à cette pratique.

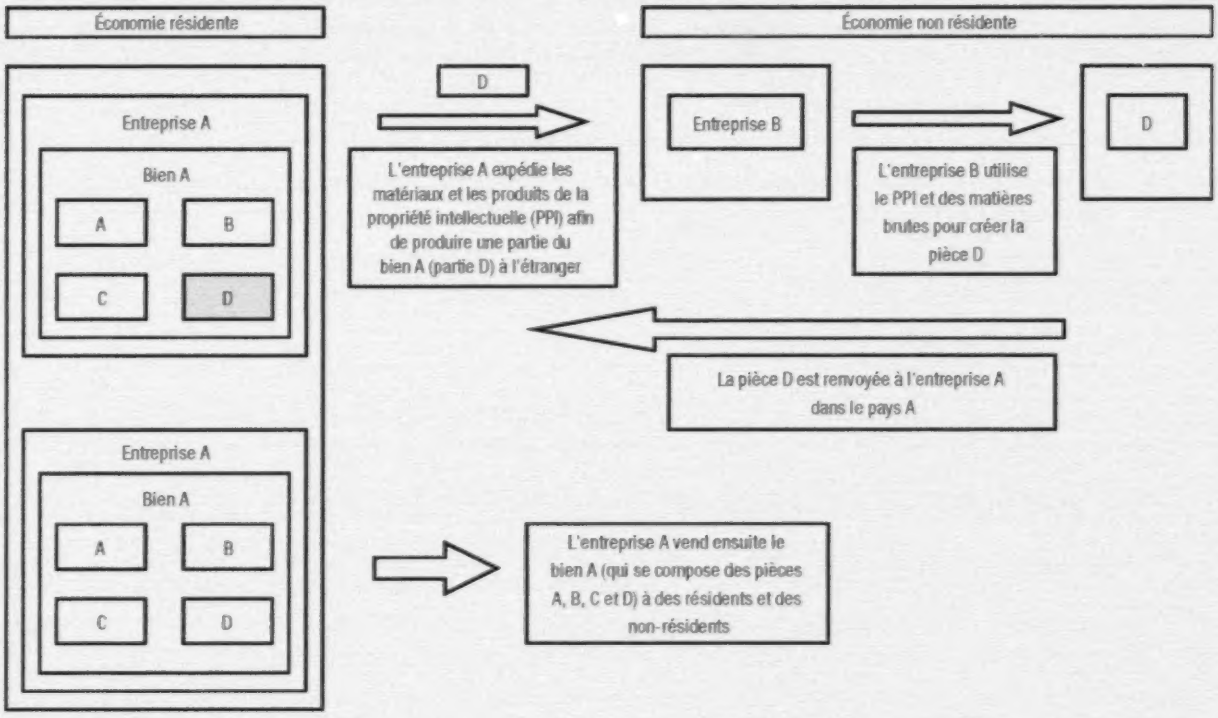
Expédition de biens à l'étranger aux fins de transformation

Selon l'arrangement d'expédition de biens à l'étranger aux fins de transformation, une partie du processus de production est externalisée à une entreprise dans un autre pays. Selon ce type d'arrangement de production, l'entreprise résidente est propriétaire des intrants ainsi que des droits de propriété intellectuelle associés au processus de production et achète simplement des services de fabrication à l'étranger afin de transformer les intrants en produit nouveau. Un exemple courant est celui d'une chaussure de sport[5]. Supposons que la production de la chaussure se divise en trois parties : a) le dessus (l'empeigne); b) la semelle intercalaire, qui est la partie la plus importante de la chaussure, car elle amortit les chocs et protège le pied; et c) la semelle extérieure. Supposons que l'entreprise résidente conçoit un nouveau modèle novateur de semelle intercalaire et que cette partie de la chaussure est produite dans son installation de fabrication intérieure. L'entreprise décide toutefois qu'il serait plus rentable d'expédier la semelle intercalaire qu'elle vient de créer, avec les autres parties de la chaussure (empeigne et semelle extérieure), à un autre pays pour l'assemblage final. L'entreprise résidente reste propriétaire des intrants et du produit de la propriété intellectuelle sur le produit tout au long du processus de production. Lorsque la chaussure assemblée lui est retournée, l'entreprise résidente paie des frais de transformation à l'entreprise non résidente qui a assemblé les pièces. La chaussure est ensuite commercialisée et vendue par l'entreprise résidente, qui est propriétaire du produit et qui reçoit tous les revenus de vente. Cet exemple montre clairement que l'entreprise résidente est le propriétaire économique des matériaux, des droits de propriété intellectuelle et du produit final.

Ce genre d'arrangement de production permet différents degrés de transformation dans le pays de résidence. Une partie du produit peut être assemblée dans le pays de résidence, comme dans l'exemple ci-dessus, ou tout le processus de production peut se dérouler à l'étranger. Ce qui importe, c'est la propriété des matériaux expédiés à l'étranger pour y être transformés. Dans le cas extrême où aucune partie du processus de production n'a lieu dans le pays de résidence et où l'entreprise résidente n'est pas nécessairement propriétaire des intrants, on parle de production de biens sans usine.

4. Beusch et coll. Merchanting and Current Account Balances. Federal Reserve Bank of Dallas, Globalization and Monetary Policy Institute. Document de travail n° 140.
5. Commission économique des Nations Unies pour l'Europe. Guide pour la mesure de la production mondiale, préparé par l'Équipe spéciale sur la production mondiale. Conférence des statisticiens européens, 8 janvier 2014.

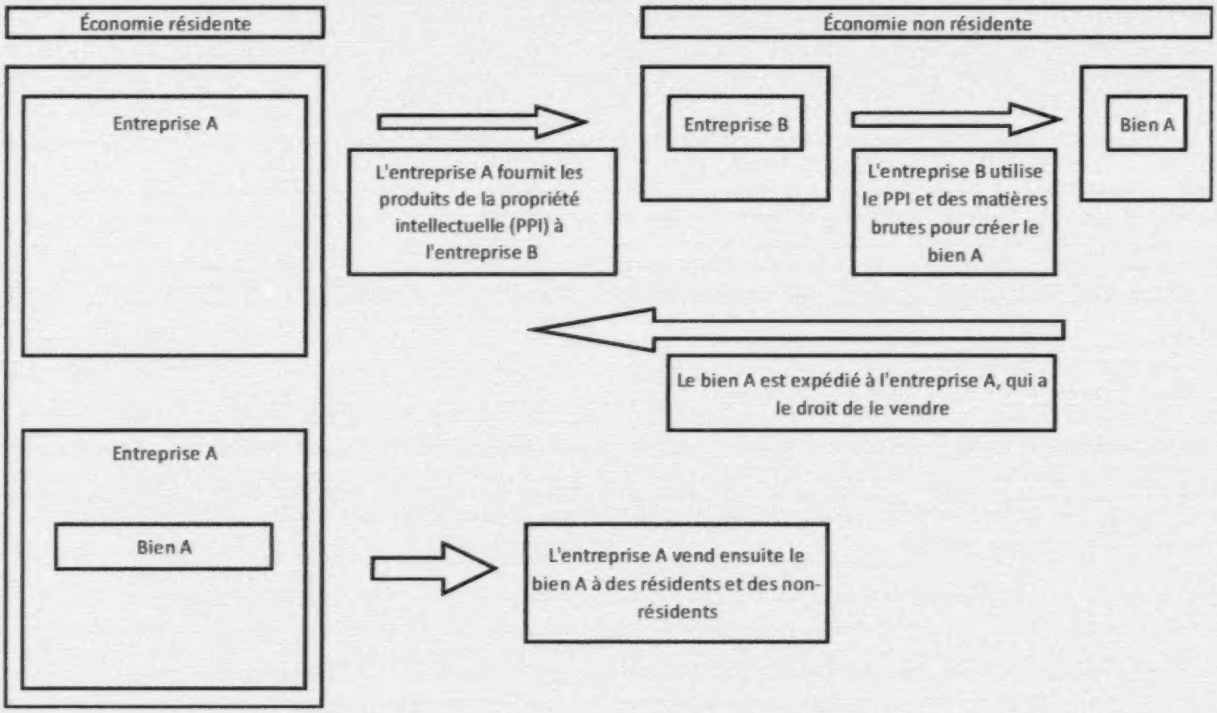
Figure 2
Expédition de biens à l'étranger aux fins de transformation



Production de biens sans usine

La production de biens sans usine est un cas extrême d'expédition de biens à l'étranger aux fins de transformation, où la transformation physique des biens est entièrement externalisée. Un producteur de biens sans usine (PBSU) est une entreprise résidente qui est propriétaire des produits de la propriété intellectuelle (PPI) (plans, connaissances techniques, etc.) associés au processus de production, mais qui ne dispose ni des actifs physiques (p. ex. bâtiments, machines) ni de la main-d'œuvre requise pour transformer les intrants intermédiaires en produits prêts pour la vente. En pareil cas, l'entreprise doit externaliser tout le processus de production à une autre entreprise (qui peut se trouver dans le même pays ou à l'étranger). En ce qui concerne les PBSU, le présent document s'intéresse seulement aux arrangements mondiaux de production où les biens entrent dans une autre économie. Prenons, par exemple, un fabricant de vêtements qui a conçu un nouveau modèle de chemise. Tous les travaux de recherche et développement (R-D) et de conception ont été accomplis par ce fabricant (entreprise A) dans son pays de résidence (pays A). L'entreprise A détermine qu'il serait plus rentable de faire faire la chemise par une autre entreprise (entreprise B) située dans le pays B. L'entreprise B utilise le modèle conçu par l'entreprise A pour produire la nouvelle chemise puis la retourne à l'entreprise A. Comme l'entreprise A est propriétaire des PPI associés à la chemise, elle ne paye à l'entreprise B que les coûts de production. Par ailleurs, aux termes de son contrat avec l'entreprise A, l'entreprise B ne peut pas vendre la chemise à d'autres entités.

Figure 3
Production de biens sans usine



Ces arrangements mondiaux de production pourraient causer des problèmes pour la mesure des flux commerciaux internationaux et de la production mondiale et intérieure. Les travaux internationaux en cours et les recommandations connexes sont résumés à l'annexe 1. Le reste du présent document porte sur la mesure de ces arrangements au Canada.

Mesure de la production mondiale au Canada

La section qui suit examine la prévalence du négoce international et de l'expédition de biens à l'étranger aux fins de transformation, ainsi que le cas extrême de la production de biens sans usine au Canada, à l'aide de données administratives et de données d'enquête de Statistique Canada. Cet examen aidera à mieux comprendre ces arrangements de production et leur impact potentiel sur les statistiques économiques canadiennes.

Données et méthodologie

Les données recueillies dans le cadre de l'Enquête sur l'innovation et les stratégies d'entreprise ont été utilisées pour aider à faire la lumière sur la prévalence des arrangements mondiaux de production au Canada. Cette enquête occasionnelle a permis de recueillir des données pour deux années de référence : 2009 et 2012. En 2012, l'échantillon de l'EISE se composait d'environ 7 500 entreprises et le taux de réponse était de presque 60 %. Le taux de réponse et la taille de l'échantillon de 2009 étaient semblables. L'enquête vise à produire des estimations représentatives des entreprises canadiennes qui ont un chiffre d'affaires d'au moins 250 000 $ et qui emploient au moins 20 employés dans 14 grands secteurs de l'économie, dont le commerce de gros et la fabrication. La stratification de l'échantillon permet aussi une analyse détaillée des industries et des catégories de taille d'entreprise.

L'enquête se compose de trois modules, dont un concerne les chaînes de valeur mondiales. C'est cette section de l'EISE qui permettra d'analyser l'incidence de la production mondiale au Canada. Les répondants devaient indiquer s'ils externalisaient leur processus de production, où leur siège social était situé, si la plupart de leurs décisions étaient prises au Canada ou à l'étranger et s'ils s'adonnaient à des activités de négoce international.

Les données de l'EISE sont recueillies de manière à faciliter les liens avec d'autres bases de données administratives et d'enquête. Aux fins de la présente analyse, les données de l'EISE ont été couplées à différentes bases de données fiscales administratives, soit les statistiques sur l'impôt des sociétés (T2) et les fichiers de la paye des sociétés (PD7). Ces couplages permettent d'analyser l'importance des arrangements mondiaux de production en ce qui a trait aux ventes, aux bénéfices, aux actifs et aux emplois.

Les données sont aussi pondérées en fonction de la variable du poids final de l'EISE, et ce, afin de permettre des généralisations à propos de l'économie canadienne totale. On suppose alors que si une entreprise s'adonne à des activités en vertu de ces arrangements mondiaux de production, toutes les unités de l'échantillon qu'elle représente se livrent elles aussi à ces activités. Même si cette hypothèse ne se confirme pas dans la pratique, les données pondérées et les données non pondérées produisent des résultats presque identiques.

Arrangement 1 : Négoce international

On peut estimer l'étendue du négoce international au Canada à partir des données de l'EISE tirées des réponses à la question 35 du questionnaire. Les réponses à cette question permettront de calculer le pourcentage d'entreprises engagées dans des activités de négoce international et de connaître l'importance de leurs ventes par rapport au reste de l'économie.

Figure 4
SIBS Question 35

Question 35. En 2012 [2009], votre entreprise a-t-elle acheté des biens à l'étranger puis les a revendus à l'étranger sans que ces biens soient entrés au Canada?

Oui ☐ Non ☐

Si oui, quel pourcentage des ventes totales de votre entreprise ces ventes ont-elles représenté?

Arrangement 2 : Expédition de biens à l'étranger aux fins de transformation et production de biens sans usine

Dans un premier temps, l'ensemble de données de l'EISE se limite aux entités qui ont leur siège social au Canada. Cette contrainte vise à éliminer les entités qu'il serait plus approprié d'associer aux processus de production d'autres pays. Cette élimination se fait en fonction des réponses à la question 10 du questionnaire de l'EISE.

Figure 5
Question 10 de l'EISE

Question 10. Où est situé le siège social de votre entreprise?

Cochez une **seule réponse**.

- ☐ **a. Canada**
- ☐ b. États-Unis
- ☐ c. Europe
- ☐ d. Asie Pacifique
- ☐ e. Tous les autres pays

Les réponses à la question 14 de l'EISE ont ensuite été utilisées afin d'analyser le volume de biens expédiés à l'étranger pour y être transformés et la production de biens sans usine au Canada. L'analyse détermine les entreprises qui ont leur siège social au Canada et qui produisent des biens à l'étranger et permet de produire une estimation de l'étendue potentielle des arrangements. L'expédition de biens à l'étranger aux fins de transformation est le fait d'entreprises qui produisent un bien unique en partie au Canada et en partie à l'étranger. L'EISE est en mesure d'identifier le groupe d'entreprises possédant des installations de production à l'intérieur et à l'extérieur du Canada, mais ne fournit aucune information supplémentaire pour déterminer si des biens sont envoyés à l'étranger pour être transformés ou si des produits différents sont fabriqués au Canada et à l'étranger. L'expédition de biens à l'étranger aux fins de transformation représente un sous-ensemble de ce groupe d'entreprises plus large, mais sans renseignements supplémentaires, il n'est pas possible de déterminer sa taille. Ce groupe d'entreprises ayant la capacité de s'engager dans l'expédition de biens à l'étranger aux fins de transformation peut être estimé en ciblant les sociétés qui produisent des biens à l'intérieur et à l'extérieur du Canada, puis les producteurs de biens sans usine peuvent être isolés en limitant l'analyse à la production à l'extérieur du Canada seulement. La question 14 permet de réduire davantage la liste de producteurs de biens sans usine potentiels en limitant l'analyse aux entités qui exercent des activités de recherche et développement au Canada, lesquelles constituent une mesure indirecte de la propriété des PPI.

Figure 6
Question 14 de l'EISE

Question 14. En 2012, parmi les activités commerciales suivantes, lesquelles votre entreprise a-t-elle effectuées au Canada et hors du Canada?

	Activités effectuées au Canada		Activités effectuées hors du Canada		
Activités commerciales	Au sein de votre entreprise	Imparties (sous-traitance)	Au sein de votre entreprise	Imparties (sous-traitance)	Sans objet
Production de biens	A	A	B	B	
Recherche et développement	C	C			

À partir de la question 14 ci-dessus, on considère qu'une société pourrait participer à un arrangement d'expédition de biens à l'étranger à des fins de transformation si elle se classe dans les zones A et B. Il s'agit d'une estimation de la borne supérieure possible de l'enquête, car elle englobe les entités qui impartissent toute leur production au Canada et à l'étranger ainsi que les sociétés qui produisent certains produits à l'étranger et d'autres au Canada. De plus, la contrainte additionnelle selon laquelle le bien doit retourner dans l'économie du pays de résidence n'est pas prise en compte dans l'EISE. Les producteurs de biens sans usine potentiels se classent dans la zone B mais non dans la zone A. Ils seront encore davantage limités par l'ajout de la condition voulant qu'ils se classent aussi dans la zone C.

Analyse

Arrangement 1 : Négoce international

Fréquence selon l'industrie

La question 35 de l'EISE est d'abord utilisée pour examiner la fréquence du négoce international au Canada en fonction du nombre d'entreprises qui participent à des arrangements mondiaux de production. Le tableau 1 indique le pourcentage pondéré d'entreprises qui ont répondu oui à cette question en 2009 et 2012. En 2009, 2,0 % des entreprises canadiennes exerçaient des activités de négoce international. En 2012, le pourcentage a augmenté pour se situer à 5,0 %.

Tableau 1
Négoce international selon l'industrie

		2009			2012		
		Oui	Non	Total	Oui	Non	Total
SCIAN	Description de l'industrie	pourcentage					
31-33	Fabrication	6,9	93,1	100,0	6,4	93,6	100,0
41	Commerce de gros	x	x	x	14,2	85,8	100,0
Autre	Autre	0,8	99,2	100,0	4,3	95,7	100,0
Total	Total	2,0	98,0	100,0	5,0	95,0	100,0

x Les données sur le commerce de gros ont été supprimées afin de répondre aux exigences en matière de confidentialité de la Loi sur la statistique.

Analyse des variables économiques

La question 35 porte également sur le pourcentage des ventes associé aux activités de négoce international de l'entreprise. Cela permet d'estimer le total des ventes de négoce international à partir des données sur les ventes de l'ensemble de données T2.

$$\textit{ventes pondérées du négoce international}_i = \textit{ventes non pondérées}_i \times \textit{poids final EISE}_i \times \%\ \textit{des ventes du négoce international}$$

où *i* est l'unité individuelle.

Tableau 2
Ventes du négoce international selon l'industrie, pourcentage des ventes attribuable à des activités de négoce international

		2009	2012
SCIAN	Description de l'industrie	% des ventes associées au négoce international	
31-33	Fabrication	5,8	1,9
41	Commerce de gros	x	0,5
Autre	Autre	0,4	2,6
Total	Total	1,9	2,0

x Les données sur le commerce de gros ont été supprimées afin de répondre aux exigences en matière de confidentialité de la Loi sur la statistique.

Le tableau 2 indique le pourcentage des ventes attribuable à des activités de négoce international en 2009 et 2012. En 2009, les ventes pondérées du négoce international représentaient 1,9 % du total des ventes à l'échelle de l'économie. En 2012, les ventes du négoce international ont monté à un peu plus de 2,0 % du total des ventes à l'échelle de l'économie. Tant en 2009 qu'en 2012, le négoce international représentait une faible, mais non négligeable, proportion de l'économie canadienne. La part décroissante de fabricants participant à cette activité constituait toutefois une différence digne de mention.

Arrangement 2 : Expédition de biens à l'étranger aux fins de transformation et production de biens sans usine

Fréquence selon l'industrie

Afin d'estimer le nombre de sociétés participant à un arrangement d'expédition de biens à l'étranger aux fins de transformation et, dans le cas extrême, à un arrangement de production de biens sans usine au Canada, nous avons commencé par imposer la contrainte selon laquelle l'entreprise doit avoir son siège social au Canada et avons déterminé le lieu de production des biens d'après les réponses à la question 14 de l'EISE.

Le tableau 3 montre qu'en 2012, 38,2 % des sociétés canadiennes produisaient des biens et avaient leur siège social au Canada. La majorité (80,4 %) de ces entités faisaient partie du secteur de la fabrication, 32,3 % avaient des installations de production seulement au Canada, et la tranche restante de 5,9 % avait des installations de production au Canada et à l'étranger. Les sociétés participant à un arrangement d'expédition de biens à l'étranger aux fins de transformation externalisent au moins une partie de leurs activités de production à une entreprise située dans un autre pays. Le dernier chiffre cité représente donc une estimation de la borne supérieure possible de cet arrangement de production au Canada. À peu près 5,9 % des sociétés canadiennes qui ont participé à l'EISE auraient participé à un arrangement international de transformation quelconque en 2012. Ce pourcentage était de 4,1 % en 2009.

Cette estimation englobe les sociétés à l'extrémité de l'arrangement mondial de traitement, soit les PBSU qui externalisent 100 % de leur production à l'étranger. On peut obtenir une estimation de cet arrangement en prenant seulement en compte les sociétés qui ont leur siège social au Canada et dont tout le processus de production se déroule à l'extérieur du Canada. Comme on peut le voir dans les dernières rangées des tableaux 3 et 4 ci-dessous, on estime que les PBSU potentiels représentaient 1,9 % de l'économie canadienne en 2012 et 0,6 % en 2009.

Une des principales différences entre la répartition des PBSU selon l'industrie en 2009 et leur répartition en 2012 est la proportion relativement plus faible d'unités de commerce de gros en 2009. En 2012, 6,5 % des unités de commerce de gros faisaient faire leur production exclusivement à l'extérieur du Canada. En 2009, ce pourcentage était si faible qu'il ne peut pas être dévoilé pour des raisons de confidentialité. Ce changement pourrait être dû à de nombreux facteurs, dont une hausse du nombre de PBSU classés dans le secteur du commerce de gros[6].

Tableau 3
Répartition des entreprises de l'EISE, selon l'industrie et le lieu de production, 2012

				Unités produisant des biens qui ont leur siège social au Canada		
	Nombre total de sociétés sondées	Sièges sociaux canadiens	Unités produisant des biens qui ont leur siège social au Canada en % du total	Exclusivement au Canada en % du total	À l'intérieur et à l'extérieur du Canada en % du total	Exclusivement à l'extérieur du Canada en % du total
Groupe d'industries				pourcentage		
31-33 Fabrication	100,0	83,3	80,4	68,9	11,5	0,3
41 Commerce de gros	100,0	84,1	46,1	35,2	10,9	6,5
Autre	100,0	91,4	26,6	22,8	3,7	1,6
Total	100,0	89,2	38,2	32,3	5,9	1,9

Tableau 4
Répartition des entreprises de l'EISE selon l'industrie et le lieu de production, 2009

				Unités produisant des biens qui ont leur siège social au Canada		
	Nombre total de sociétés sondées	Sièges sociaux canadiens	Unités produisant des biens qui ont leur siège social au Canada en % du total	Exclusivement au Canada en % du total	À l'intérieur et à l'extérieur du Canada en % du total	Exclusivement à l'extérieur du Canada en % du total
Groupe d'industries				pourcentage		
31-33 Fabrication	100,0	88,2	84,5	71,4	13,1	0,5
Autre	100,0	95,4	37,8	35,7	2,0	0,6
Total	100,0	94,0	46,4	42,3	4,1	0,6

6. Les problèmes entourant la classification des PBSU sont exposés à l'annexe 1.

Analyse des variables économiques

Le couplage des données de l'EISE et des données fiscales permet d'examiner l'importance potentielle de ces arrangements de production eu égard à différentes variables macroéconomiques et financières. Parce qu'une estimation précise de l'expédition de biens à l'étranger aux fins de transformation ne peut pas être établie à l'aide des données de l'EISE, la présente analyse examinera seulement la taille des actifs, l'ampleur des bénéfices et le nombre d'emplois associés à la production de biens sans usine. Avant d'analyser les données administratives, nous avons pondéré les variables financières à l'aide des poids finaux connexes de l'EISE,

$$variable\ pondérée_i = variable\ non\ pondérée_i \times poids\ final\ EISE_i$$

où *i* est l'entreprise individuelle.

Pour les sociétés qui externalisent tous leurs processus de production, il semble que l'étendue de cet arrangement de production se soit accrue entre 2009 et 2012, même si elle reste assez faible. En 2009, par exemple, les actifs de ces sociétés représentaient 0,1 % du total des actifs, pourcentage qui est monté à 0,7 % en 2012. De plus, les bénéfices et les emplois sont passés de 0,2 % à 2,2 % et de 0,2 % à 2,6 % respectivement.

Tableau 5
Production potentielle de biens sans usine, variables financières selon l'industrie

Description de l'industrie	2009			2012		
	Bénéfices	Actifs	Emplois	Bénéfices	Actifs	Emplois
	pourcentage					
Fabrication	0,3	0,1	0,3	0,7	1,9	1,0
Commerce de gros	x	x	x	2,9	2,4	3,9
Autre	0,2	0,1	0,2	2,4	0,5	3,0
Total	0,2	0,1	0,2	2,2	0,7	2,6

x Les données sur le commerce de gros ont été supprimées afin de répondre aux exigences en matière de confidentialité de la Loi sur la statistique.

Contraintes supplémentaires : examen des PPI en 2012

Pour être considérée comme un PBSU, une entreprise doit détenir les droits de propriété intellectuelle associés au produit. Dans l'analyse qui précède, toutes les sociétés qui ont leur siège social au Canada et qui font faire leur production exclusivement à l'étranger étaient considérées comme des PBSU potentiels. Certaines de ces entités pourraient ne pas être les véritables propriétaires des PPI et ne doivent donc pas être considérées comme faisant partie de cette catégorie. Pour avoir une meilleure idée de la prévalence de cet arrangement de production au Canada, nous avons ajouté une autre contrainte. Le lieu des travaux de recherche et développement a été utilisé comme mesure indirecte pour la propriété des PPI. Seules les entités qui avaient déclaré des activités de recherche et développement au Canada étaient considérées comme détenant les droits de propriété intellectuelle sur les produits qu'elles vendaient et donc comme des PBSU potentiels. En outre, chaque société identifiée dans la section a) a fait l'objet d'un examen plus approfondi visant à déterminer si elle produisait vraiment des biens. Ces contraintes supplémentaires ramènent le pourcentage de PBSU potentiels de 1,9 % à 1,4 % en 2012. Après cette réduction additionnelle, les PBSU potentiels représentent maintenant environ 1,5 % des bénéfices, 0,4 % des actifs et 1,9 % des emplois de l'économie totale en 2012.

Tableau 6
Variables financières selon l'industrie, 2012 (entités qui exercent des activités de R-D au Canada)

Description de l'industrie	Bénéfices	Actifs	Emplois
	pourcentage		
Fabrication	0,7	1,9	1,0
Commerce de gros	1,1	0,4	1,5
Autre	1,8	0,3	2,2
Total	1,5	0,4	1,9

Il convient de souligner que cette tranche de 1,4 % des entités représente une estimation des PBSU potentiels qui peut être dérivée des données de l'EISE. Il pourrait y avoir différentes raisons pour lesquelles certaines de ces entités ne seraient pas vraiment considérées comme des producteurs sans usine. Premièrement, elles pourraient avoir des installations de production au Canada malgré leurs réponses à l'EISE, dont les questions portaient seulement sur la production au cours d'une année précise. Deuxièmement, certaines entités exercent des activités de production de biens sans usine, mais elles se livrent aussi à d'importantes activités de commerce de gros. Il est difficile de déterminer avec certitude quand une telle entreprise devrait être considérée comme un producteur de biens sans usine plutôt que comme un grossiste.

Conclusions et implications pour le Canada

Étant donné l'essor de la mondialisation, il est nécessaire de mieux comprendre comment mesurer celle-ci. Certains arrangements mondiaux de production, comme l'expédition de biens à l'étranger aux fins de transformation et le négoce international, sont bien compris tandis que d'autres, comme la production de biens sans usine, continuent de présenter des défis[7]. Dans le présent document, nous avons examiné la prévalence de ces arrangements de production dans l'économie canadienne à l'aide des réponses à un sous-ensemble de questions de l'EISE.

Concernant l'expédition de biens à l'étranger aux fins de transformation, notre analyse préliminaire révèle que cet arrangement de production pourrait être assez répandu. Les sociétés susceptibles de s'engager dans cette activité représentaient entre 4 % et 6 % de toutes les sociétés en 2009 et 2012.

Pour ce qui est du cas extrême de la production de biens sans usine et du négoce international, notre analyse donne à penser que ces types d'arrangements de production restent assez rares au Canada, mais qu'ils semblent gagner en popularité avec le temps. Quant aux PBSU, il est important de régler les questions entourant leur classification et leur traitement et de donner des conseils appropriés à cet égard, d'autant plus que ce type d'arrangement mondial de production semble à la hausse au Canada.

Enfin, il importe de noter que les questionnaires de l'EISE n'ont pas été conçus pour repérer expressément ces types d'activités et que les résultats ne donnent qu'une idée générale de leur fréquence au Canada. Il faudra formuler des questions plus ciblées, conçues expressément à cette fin dans l'avenir afin de tracer un portrait plus exact de ces arrangements de production.

7. Voir l'annexe 1.

Annexe 1 — Travaux internationaux et recommandations

Le cas du négoce international est simple, car les organismes statistiques s'entendent sur leur traitement. Essentiellement, l'achat du bien par l'entreprise locale doit être enregistré en tant qu'exportation négative pour l'économie de cette entreprise, tandis que la revente du bien doit être déclarée en tant qu'exportation positive. L'effet net apparaît comme une exportation de biens dans la balance des paiements[8],[9]. Pour illustrer ce traitement, prenons l'exemple des livres de la section précédente. Supposons que l'entreprise A de la figure 1 achète les livres au prix de 20 $ puis les vend 40 $ au client C. Cette transaction serait comptabilisée comme une exportation nette de 20 $ par les compilateurs de la balance des paiements du pays A. Par ailleurs, la marge sur la vente de négoce international (20 $) est comptabilisée comme extrant d'un servic dans le compte de production du pays résident.

Tableau 7
Balance des paiements du pays A au titre du négoce international

	Pays A
	dollars
Exportations de biens	20
Exportations nettes de biens au titre du négoce international	20
Biens acquis au titre du négoce international	-20
Biens vendus au titre du négoce international	40

Tableau 8
Compte de production du pays A au titre du négoce international

	Pays A
	dollars
Production brute	20
Biens	0
Services	20

Cependant, d'autres défis surviennent lorsque les PBSU sont examinés dans le contexte de la classification des industries. En effet, il faut déterminer si ces producteurs doivent être considérés comme des grossistes (selon la Classification internationale type des industries 4) ou comme un type d'entité de fabrication (selon certaines écoles de pensée récentes sur la question). La version actuelle du SCN08 et le MBP6 plaident en faveur de la première option tout en remettant en question certains aspects de la justification. Plus récemment, d'autres parties ont fait valoir que cette définition est trop restrictive et ne reflète pas les réalités économiques de l'arrangement de production de biens sans usine.

La Classification internationale type des industries (CITI), qui est utilisée par la plupart des nations du monde à l'exception notable des pays de l'Amérique du Nord, traite les PBSU comme faisant partie du secteur du commerce de gros. Un PBSU serait considéré comme un fabricant à la seule condition qu'il soit le propriétaire des facteurs de production.

> *« Un principal qui externalise complètement le processus de transformation mais ne possède pas les facteurs de production devra être classé dans la fabrication à la seule condition qu'il soit le propriétaire des facteurs de production — et qu'il soit par conséquent le propriétaire du produit final[10]. »*
>
> - Paragraphe 144 de la CITI

8. Système de comptabilité nationale (SCN).
9. L'utilisation d'exportations négatives et positives est le processus par lequel le SCN comptabilise l'exportation nette seulement. La différence entre le prix de vente et le prix d'achat doit être comptabilisée au titre des exportations du pays résident.
10. Nations Unies. Issue Paper on Classifying Factoryless Goods Producers. Préparé par l'Équipe spéciale sur la production mondiale pour la réunion du groupe d'experts sur les classifications statistiques internationales, mai 2013.

De l'avis de certains compilateurs des comptes nationaux, le traitement des PBSU par la CITI pose des problèmes pour différentes raisons. Premièrement, une entreprise pourrait être classée dans une industrie différente simplement en modifiant la façon dont elle acquiert les facteurs de production. Par exemple, une société qui est chargée de produire un bien (et qui détient les droits de propriété intellectuelle sur le produit) mais qui externalise le processus de production à une entreprise située dans un autre pays serait considérée comme un fabricant si elle fournit aussi les facteurs de production. Si la société décidait qu'il serait plus efficient de permettre à la société étrangère d'acquérir elle-même les facteurs de production (sans apporter d'autres changements significatifs), elle ne serait plus classée comme un fabricant mais comme un grossiste. Cela pourrait avoir d'importantes répercussions sur la mesure des activités de fabrication et de commerce de gros dans les économies où il pourrait y avoir des activités considérables de production de biens sans usine. Deuxièmement, la classification des PBSU dans le secteur du commerce de gros pourrait ne pas refléter leur impact économique réel ni l'importance des PPI dans le processus de production. Ces raisons expliquent le consensus croissant selon lequel les PBSU devraient être considérés comme un type de fabricant.

Beaucoup de recherches ont été faites sur les questions entourant la classification des PBSU et les recommandations de la CITI. En particulier, l'Équipe spéciale sur la production mondiale de la Commission économique des Nations Unies pour l'Europe et l'Economic Classification Policy Committee (ECPC) de l'Office of Management and Budget (OMB) des États-Unis ont fait une analyse approfondie de la question. À leur avis, les recommandations de la CITI exigent un examen sur les plans conceptuel et pratique. Selon le consensus général des chercheurs, la classification devrait dépendre de la propriété des PPI plutôt que de la propriété des facteurs de production.

D'après les documents justificatifs du SCIAN[11] 2012 qui ont été produits par des pays nord-américains, pour être inclus dans le secteur de la fabrication, les PBSU doivent[12] :

- détenir les droits de propriété intellectuelle ou de conception comme intrant clé;
- être ou non propriétaires des facteurs de production;
- ne pas posséder directement des installations de production;
- ne pas transformer physiquement le produit;
- être propriétaires du produit final fabriqué par les fournisseurs de services de fabrication;
- être responsables de la distribution du produit final.

Les compilateurs des comptes publics des États-Unis prévoyaient de mettre en œuvre ce changement de classification en 2017 mais, au moment d'écrire ces lignes, ce projet avait été retardé.

Bien que d'accord avec le traitement du négoce international et des PBSU présenté dans cette section, Statistique Canada ne mesure ni l'un ni l'autre de ces phénomènes à l'heure actuelle.

11. Le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord est un système de classification fondé sur la production qui est utilisé par le Canada, les États-Unis et le Mexique.
12. Ribarsky, Jennifer. Factoryless Manufacturers: Classification and Implementation Challenges. Préparé pour la 32e conférence générale de l'Association internationale de recherches sur le revenu et la fortune. Session 8A : How to Capture Multi-Nationals in National Accounts, août 2012.

Bibliographie

Bernard, Andrew, et Teresa Fort. Août 2013. *Factoryless Goods Producers in the US*. NBER Working Paper Series, No. 19396. Cambridge, Massachussetts : National Bureau of Economic Research. Disponible au lien suivant : www.nber.org/paper/w19396.

Beusch et coll. *Merchanting and Current Account Balances*. Document de travail n° 140. Federal Reserve Bank of Dallas, Globalization and Monetary Policy Institute.

Commission économique des Nations Unies pour l'Europe, Conférence des statisticiens européens. *Guide pour la mesure de la production mondiale*. Préparé par l'Équipe spéciale sur la production mondiale, 8 janvier 2014.

Commission économique des Nations Unies pour l'Europe, Conférence des statisticiens européens. *Data collection on factoryless goods producers and global production*. Préparé par le Bureau of Economic Analysis des États-Unis, 25 février 2014.

Fonds monétaire international, Organisation de coopération et de développement économique, Nations Unies et Banque mondiale. 2009. *Système de comptabilité nationale 2008*. ISBN 978-92-1-261223-2.

Fonds monétaire international. 2009. *Manuel de la balance des paiements et de la position extérieure globale*, Sixième édition. ISBN 978-1-58906-815-5.

Kamal, Farika et coll. *Measuring Factoryless Manufacturing: Evidence from US Surveys*. Document préparé pour la conférence sur la mesure des effets de la mondialisation.

Nations Unies. *Issue Paper on Classifying Factoryless Goods Producers*. Préparé par l'Équipe spéciale sur la production mondiale pour la réunion du groupe d'experts sur les classifications statistiques internationales, mai 2013.

Ribarsky, Jennifer. *Factoryless Manufacturers: Classification and Implementation Challenges*. Préparé pour la 32e conférence générale de l'Association internationale de recherches sur le revenu et la fortune. Session 8A : How to Capture Multi-Nationals in National Accounts, août 2012.

Statistique Canada. 2012. *Enquête sur l'innovation et les stratégies d'entreprise*. Disponible au lien suivant : http://www23.statcan.gc.ca:81/imdb/p2SV_f.pl?Function=getSurvey&lang=en&db=imdb&adm=8&dis=2&SDDS=5171.